

심층분석보고서

26상_현대모비스_샤시안전BU-지원-BU
경영지원

마감일: 6월25일11시00분

| 노영우 컨설턴트 & 취업 플랫폼 '룩센트'

Executive Summary

현대모비스는 2026년 6월 현재 매출 규모로 글로벌 6위권에 자리한 자동차 부품 회사이며, 2025년 연결 매출 61조 1,181억 원과 영업이익 3조 3,575억 원으로 역대 최대 실적을 새로 썼습니다. 회사의 사업은 두 기동으로 나뉩니다. 하나는 샤시모듈·카핏모듈·프론트엔드모듈과 제동·조향·현가·안전·전장·전동화 부품을 만드는 모듈 및 핵심부품 제조 사업이고, 다른 하나는 전 세계에서 운행 중인 현대차·기아 5,844만여 대를 떠받치는 A/S부품 사업입니다. 2026년 1분기 실적은 이 두 기동의 명암을 또렷하게 보여 줍니다. 전체 매출은 15조 5,605억 원으로 전년 같은 기간보다 5.5% 늘었고 영업이익은 8,026억 원으로 3.3% 증가했으나, 당기순이익은 8,831억 원으로 14.4% 줄었습니다. A/S부품 부문이 매출 3조 5,190억 원, 영업이익 9,239억 원을 거두며 미국 관세 590억 원을 흡수하고도 판매가격 현실화와 우호적 환율로 회사 전체 이익을 떠받친 반면, 모듈 및 핵심부품 제조 부문은 영업적자 1,213억 원을 기록했습니다. 완성차 물량 감소에 따른 가동률 하락, 슬로바키아 파워일렉트릭 공장과 스페인 배터리시스템 공장의 초기 비용 약 300억 원, 메모리 반도체 가격 상승에 따른 원가 부담 약 300억 원이 한꺼번에 겹친 결과입니다.

지원 직무가 속한 샤시안전BU는 차량의 안전과 곧바로 이어지는 제동·조향·현가·안전(에어백) 핵심부품을 연구개발부터 시험평가, 생산, 납품까지 책임지는 사업부이며, 창원공장이 국내외 샤시부품의 중심 거점입니다. 이 사업부는 현대모비스가 2024년과 2025년 CEO 인베스터데이에서 제시한 중장기 전략의 성장 갈래입니다. 회사는 2027년까지 매출을 매년 평균 8% 이상 키우고 영업이익률 5~6%를 달성하며, 2033년 글로벌 톱3 부품사로 도약하겠다고 선언했습니다. 샤시·안전 분야에서는 기계 장치를 전기 신호로 바꾸는 전자식 제동(EMB)과 전자식 조향(SBW) 같은 고부가가치 제품을 키워 2030년 글로벌 샤시·안전 시장 점유율 10%를 노립니다. 실제로 이 부문은 전동 부스터와 후륜 조향 같은 프리미엄 기술로 유럽 프리미엄 완성차 수주를 따냈고, 대용량 전자식 주차 브레이크와 전복 사고 대응 루프에어백 같은 세계 최초 제품을 내놓았습니다.

2026년 산업 환경은 회복의 실마리와 구조적 압박이 공존합니다. 전기차 수요의 일시적 정체를 가리키는 캐즘이 끝자락을 보이기 시작했고 소프트웨어 정의 차량의 상용화가 시작되면서, 기술 투자를 이어온 기업 중심으로 옥석 가리기가 일어나고 있습니다. 글로벌 자동차 수요는 2026년 약 8,793만 대로 전년보다 0.2% 늘어나는 데 그칠 전망이며, 미국과 중국 두 핵심 시장의 둔화가 발목을 잡습니다. 미국의 자동차 부품 관세는 한미 합의로 25%에서 15%로 낮아져 2025년 11월부터 소급 적용되었고, 한국 정부는 2026년 전기차 보조금을 7,800억 원에서 9,360억 원으로 20% 늘렸습니다. 동시에 brake-by-wire와 steer-by-wire, 통합 샤시 제어가 소프트웨어 정의 차량의 물리적 기반으로 떠오르면서 샤시·안전 영역은 오히려 부가가치가 높아지는 기회를 맞고 있습니다. 경쟁 지형에서는 보쉬와 덴소, ZF, 그리고 2025년 자동차 부문을 아우모비오로 분사한 콘티넨탈, 전자식 제동 플랫폼 센시파이를 양산에 올린 브렘보, 세계 최초로 전자식 조향을 양산한 HL만도가 by-wire 패권을 두고 다툽니다.

가장 큰 2026년의 변화는 신사업입니다. 현대모비스는 1월 CES 2026에서 보스턴다이내믹스와 협력 체계를 맺고 차세대 휴머노이드 로봇 아틀라스 양산 시점에 액추에이터를 공급하기로 하면서 로봇틱스 분야 첫 고객사를 확보했습니다. 액추에이터는 휴머노이드 로봇 재료비의 60% 안팎을 차지하는 핵심 구동장치입니다. 5월 5일 양산형 아틀라스의 동작 영상이 공개되자 5월 중순 회사 주가가 하루 18% 넘게 뛰며 장중 52주 신고가를 새로 썼고, 시장은 현대모비스를 자동차 부품 회사를 넘어 로봇 부품 회사로 다시 보기 시작했습니다. 다만 비관적 시각도 분명합니다. 현대차·기아 매출 비중이 여전히 75%대로 높아 그룹 판매와 운명을 함께하고, 캐즘과 관세가 전동화 수익성을 누르며, BYD를 비롯한 중국 완성차·부품의 저가 공세가 거셉니다.

지원 직무인 샤시안전BU 경영지원은 이 사업부 안에서 인사 운영(인력운영·채용·인사제도·인사기획), 교육 운영(직무교육·신규입사자 교육·예산관리), 기업문화 활동 기획, 총무·보안을 맡는 융합 직무입니다. 전사 인사조직이 제도의 일관성을 설계한다면, 사업부 경영지원은 그 제도를 샤시안전 사업의 현장 맥락에 옮겨 실행하고 현업 리더와 구성원을 가까이에서 돕는 HR Business Partner의 역할을 합니다. 우대사항으로 적힌 커뮤니케이션, 자료 분석·문서 작성, 외국어 역량은 이 직무가 여러 부서와 노무·보안 같은 민감 영역을 조율하고, 인력과 교육 현황을 데이터로 진단하며, 유럽·북미·인도로 넓어지는 글로벌 거점과 호흡을 맞춰야 하는 특성에서 나온 신호입니다. 본문은 이 모든 맥락을 산업, 경쟁사, 회사, 인재상, 직무 순서로 깊게 풀어냅니다.

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. 자동차 부품 산업의 정의와 가치사슬

자동차 부품 산업을 이해하려면 먼저 누가 누구에게 무엇을 파는지를 그려야 합니다. 산업의 꼭대기에는 완성차 제조사가 있습니다. 영어 약어로 OEM이라 부르며, 풀어 쓰면 Original Equipment Manufacturer입니다. 현대차와 기아, 폭스바겐, 제너럴모터스, 도요타처럼 차량을 최종 조립해 소비자에게 판매하는 회사를 뜻합니다. 이 OEM에 부품과 모듈을 곧바로 납품하는 회사를 1차 협력사, 곧 Tier-1이라 부릅니다. 현대모비스와 보쉬, 덴소가 여기에 속합니다. 그 아래에서 Tier-1에 소재와 단품을 공급하는 회사가 Tier-2이고, 다시 그 아래가 Tier-3입니다. 이 위계가 중요한 이유는 부가가치와 협상력이 위로 갈수록 커지기 때문입니다. 비유하자면 완성차는 손님에게 요리를 내는 레스토랑이고, Tier-1은 반조리 식자재를 대량으로 납품하는 식품 회사이며, Tier-2와 Tier-3은 원료와 향신료를 대는 공급상입니다. 레스토랑이 메뉴를 바꾸면 식품 회사가 레시피를 바꿔야 하고, 그 여파는 원료상까지 번집니다. 전동화와 소프트웨어 정의 차량이라는 메뉴 교체가 부품 산업 전체를 흔드는 까닭이 여기에 있습니다.

이 산업의 수익이 어디에서 나오는지도 짚어야 합니다. 한 가지는 모듈화입니다. 모듈은 여러 부품을 미리 하나의 덩어리로 조립한 것을 말합니다. 차량의 뼈대 아래쪽에 제동·조향·현가 부품과 구동축을 미리 끼워 하나로 만든 것이 새시모듈, 운전석 전면의 계기판·에어백·공조·

인포테인먼트를 통합한 것이 콕핏모듈, 차량 앞부분의 냉각·램프·범퍼 빔을 묶은 것이 프론트엔드모듈입니다. 완성차 라인에서는 이 큰 덩어리를 생산 순서에 맞춰 받아 끼우기만 하면 됩니다. 이를 직서열 공급이라 부르며, 영어로는 Just-In-Sequence입니다. 완성차의 조립 시간을 줄여 주는 대가로 Tier-1이 설계와 통합 역량을 인정받아 더 높은 부가가치를 가져갑니다. 현대모비스가 모듈 회사로 성장한 배경이 바로 이 구조입니다.

또 하나의 수익원은 A/S부품, 곧 보수용 부품입니다. 차량은 한 번 팔리면 십수 년을 굴러가며 부품이 닳고 교체됩니다. 신차 판매가 경기기에 따라 출렁이는 것과 달리, 이미 도로 위를 달리는 차량의 누적 대수는 꾸준히 쌓이므로 보수용 부품 수요는 안정적이고 마진이 높습니다. 현대모비스는 약 193개 차종, 240만여 품목의 보수용 부품을 전 세계에 공급하는 물류망을 갖추었고, 이 사업이 회사의 손익을 떠받치는 현금 창출원 노릇을 합니다. 2026년 1분기에 모듈 부문이 적자를 냈는데도 회사 전체가 8천억 원대 영업이익을 지킨 힘이 바로 이 보수용 부품에서 나왔습니다.

1-2. 2026년 시장 규모와 수요 지형

산업의 크기와 방향을 숫자로 가늠해 보겠습니다. 한국자동차기자협회가 인용한 글로벌 전망에 따르면, 2026년 세계 자동차 산업 수요는 약 8,793만 대로 전년보다 0.2% 늘어나는 데 그칩니다. 2025년 세계 시장이 약 8,776만 대로 3.6% 성장했던 반등의 탄력이 오래가지 못한다는 분석입니다. 지역별로 보면 미국 시장은 관세 부담과 차량 가격·보험료 상승이 소비 심리를 누르면서 약 1,593만 대 수준으로 줄어든 가능성이 제기되고, 중국 역시 고용 불안과 신에너지차 세제 혜택 축소로 보험세에 머물 전망입니다. 세계 최대 시장 두 곳이 함께 둔화하니 전체 수요가 놀립니다. 부품 회사에게 완성차 생산대수는 수요의 원천이므로, 이 둔화는 곧 부품 물량 압박으로 이어집니다.

부품 산업의 외형도 함께 꺾였습니다. 글로벌 부품사 순위를 매기는 조사들은 2024년 100대 부품사의 매출이 줄줄이 감소했음을 보여 줍니다. 코로나 이후 3년간 이어진 성장세가 멈추고, 100대 기업의 총매출이 한 해 만에 수 퍼센트 감소했다는 진단이 나왔습니다. 다만 어두운 신호만 있는 것은 아닙니다. 전기차 캐즘이 끝을 보이기 시작했고 소프트웨어 정의 차량의 상용화가 출발하면서, 기술 투자를 꾸준히 이어온 기업을 중심으로 옥석이 갈릴 수 있다는 분석이 힘을 얻고 있습니다. 2026년 자동차 산업의 키워드를 전문가들이 하이브리드와 캐즘, 소프트웨어 정의 차량 세 단어로 요약하는 이유입니다.

샤시·안전 세그먼트의 크기는 조사기관마다 편차가 큼니다. 글로벌 자동차 샤시 시스템 시장이 2024년 약 940억에서 1,000억 달러 규모로 평가되며 매년 5% 안팎으로 자라난다는 추정이 다수입니다. 여기에서 주목할 점은 by-wire라는 고부가가치 세그먼트의 성장 속도입니다. 북미의 brake-by-wire와 steer-by-wire 시장이 2024년 약 21억 달러에서 2033년 약 42억 달러로 매년 평균 9% 안팎 성장한다는 전망이 나옵니다. 전체 샤시 시장이 5%로 자랄 때 by-wire는 그 두 배 가까운 속도로 자라는 셈이며, 부가가치가 높은 영역으로 무게가 옮겨 가는 흐름을 보여 줍니다.

1-3. 메가트렌드 하나: 전동화와 캐즘의 끝자락

전동화는 내연기관 중심의 부품 구성이 배터리·구동모터·전력변환장치 중심으로 바뀌는 변화입니다. 부품 회사 입장에서는 엔진과 변속기 관련 매출이 줄고 고전압 부품 매출이 늘어나는 판갈이입니다. 그런데 2025년을 전후로 전기차 캐즘이 본격화되었습니다. 캐즘은 혁신 제품이 일부 얼리어답터 시장을 넘어 대중 시장으로 건너가는 길목에서 겪는 단절을 가리키는 마케팅 용어입니다. 이 개념이 산업에서 중요한 까닭은, 전기차가 높은 가격과 충전 인프라 부족, 중국발 가격 경쟁이라는 벽에 부딪히며 성장 곡선이 한동안 꺾였기 때문입니다. 회사·직무 맥락에서 보면, 현대모비스의 전동화 부문이 바로 이 캐즘의 직격탄을 받는 자리에 있습니다. 북미 전동화 공장의 물량이 줄고 유럽 신공장의 초기 비용이 더해지면서 모듈 및 핵심부품 제조 부문이 2026년 1분기에 적자를 낸 것이 그 증거입니다.

캐즘의 구체적 장면은 완성차들의 목표 하향에서 드러납니다. 여러 완성차가 전동화 전환 시점을 미뤘고, 하이브리드를 현실적 대안으로 다시 키우기 시작했습니다. 2026년 들어 시장은 순수 전기차 일변도에서 하이브리드와 플러그인 하이브리드, 주행거리 연장형 전기차로 무게를 분산하는 모습입니다. 배터리에서도 가격 대비 성능이 좋은 리튬인산철 채택 비중이 늘어나는 한편, 전고체 배터리의 양산 탑재 같은 도약은 2026년 안에 가시화되기 어렵다는 분석이 우세합니다. 한국 정부가 2026년 전기차 보조금을 20% 늘리고 정책금융을 대규모로 풀어 내수를 떠받치려는 움직임도, 뒤집어 보면 캐즘이 그만큼 깊었다는 방증입니다. 다만 2026년에는 캐즘이 바닥을 다지고 끝자락을 보인다는 관측이 늘고 있어, 전동화 부품을 미리 준비한 회사에게는 회복 국면에서 수주를 거둘 기회가 열립니다.

1-4. 메가트렌드 둘: 소프트웨어 정의 차량과 by-wire

소프트웨어 정의 차량은 차량의 기능이 하드웨어가 아니라 소프트웨어로 정해지고 갱신되는 자동차입니다. 영어 약어로 SDV이며, 스마트폰처럼 무선 업데이트로 성능이 바뀝니다. 이 개념이 부품 산업에서 결정적인 이유는, 차량의 기능을 소프트웨어로 바꾸려면 조향이나 제동 같은 물리 동작도 전기 신호로 제어되어야 하기 때문입니다. 운전대를 돌리는 힘이 기계 축을 거쳐 바뀌는 한, 소프트웨어가 끼어들 여지가 좁습니다. 바로 이 지점에서 by-wire 기술이 소프트웨어 정의 차량의 물리적 기반으로 떠오릅니다.

by-wire를 풀어 보면 이렇습니다. brake-by-wire는 유압 배관 없이 전기모터와 액추에이터로 바뀌마다 제동력을 제어하는 전자식 브레이크입니다. 회생제동, 곧 감속할 때 버려지는 운동 에너지를 전기로 되돌려 받는 기능과 기계제동을 하나의 제어로 묶을 수 있어 전기차에 잘 어울립니다. steer-by-wire는 운전대와 바퀴를 잇는 기계 축을 없애고 전기 신호로 바퀴를 돌리는 조향입니다. 충돌할 때 운전자 상해 위험을 낮추고, 운전대를 접거나 수납해 실내 설계의 자유도를 높일 수 있습니다. 통합 샤시 제어는 제동·조향·현가를 따로 제어하지 않고 차량 전체의 움직임이라는 관점에서 하나의 제어기로 묶는 기술입니다. 이 영역의 핵심 난제는 안전입니다. 기계적 연결이 사라진 만큼 통신 오류가 나면 차량 제어를 통째로 잃을 수 있어, 백업 설계가 반드시 따라야 합니다. 이를 리던던시, 곧 이중화라 부르며, 이 이중화

설계 역량이 by-wire 영역의 진입장벽이자 기술 변별점입니다. 회사·직무 맥락에서 보면, 현대모비스 샤시안전BU가 패스트팔로워에서 글로벌 리더로 올라서겠다고 내건 무기가 바로 이 by-wire이며, 사업부가 회사의 성장 갈래로 지목되는 근거이기도 합니다.

1-5. 메가트렌드 셋: ADAS와 안전규제 강화

ADAS는 첨단 운전자 보조 시스템을 뜻하는 영어 약어입니다. 풀어 쓰면 Advanced Driver Assistance Systems이며, 자동긴급제동과 차선유지, 후측방 경보처럼 운전자를 돕는 안전 기능을 묶어 부르는 말입니다. 이 개념이 산업에서 중요한 이유는, 각국 규제가 이 기능들을 사실상 의무로 만들면서 안전부품 수요가 구조적으로 늘어나기 때문입니다. 유럽의 일반안전규정이 전자안정성제어 같은 기초 안전기술 탑재를 강제하고, 인도가 충돌테스트 도입과 다수 에어백 의무화로 안전부품 시장을 키운 것이 구체적 사례입니다. ADAS가 작동하려면 제동 시스템과 손발을 맞춰야 하므로, 자동긴급제동은 곧바로 전자식 제동과 협조 제어로 이어집니다. 회사·직무 맥락에서 보면, 샤시안전BU가 다루는 제동·안전부품은 ADAS 의무화라는 규제 흐름의 수혜를 받는 영역이며, 전기차 캐즘이 눌러도 안전의 전자화는 오히려 가속된다는 산업 논리의 핵심에 자리합니다.

안전규제의 강화는 부품 회사에게 비용이자 기회라는 양면을 지닙니다. 규제를 맞추려면 시험평가와 인증에 돈과 시간이 들지만, 일단 그 문턱을 넘은 회사는 안정적 물량을 오래 확보합니다. 현대모비스가 전복 사고 대응 루프에어백 같은 세계 최초 제품을 내놓고 수주를 따낸 것은, 규제와 안전 요구가 높아질수록 앞선 기술을 가진 회사가 가져가는 몫이 커진다는 사실을 보여 줍니다.

1-6. 샤시·안전 세그먼트의 구조와 핵심 부품

지원 직무가 속한 사업부의 영역인 만큼, 샤시·안전 세그먼트를 한 단계 더 들여다보겠습니다. 샤시는 차량의 달리고 멈추고 도는 기본 동작을 담당하는 골격계입니다. 크게 제동, 조향, 현가로 나뉘고, 여기에 안전부품인 에어백이 더해집니다. 제동은 차를 멈추는 부품으로 캘리퍼와 부스터, 전자식 주차 브레이크, 전자식 제동 같은 제품이 속합니다. 조향은 운전대의 의도를 바퀴에 전하는 부품으로 전동식 파워 스티어링과 후륜 조향, 전자식 조향이 여기에 듭니다. 현가는 노면 충격을 걸러 주는 부품으로 에어 서스펜션과 전자제어 현가가 대표적입니다. 안전은 충돌 순간 탑승자를 보호하는 에어백 계열입니다.

이 세그먼트가 전동화·소프트웨어 정의 차량 시대에 더 중요해지는 이유가 있습니다. 전기차는 무겁고 가속이 빨라 제동과 조향에 더 정교한 제어가 필요하고, 회생제동을 끼워 넣으려면 기계제동과의 협조가 필수이기 때문입니다. 또 소프트웨어 정의 차량과 자율주행으로 갈수록 차량이 스스로 멈추고 도는 동작을 통제해야 하므로, 전기 신호로 제어되는 by-wire 부품의 가치가 올라갑니다. 다른 부품이 전동화로 사라지거나 줄어드는 것과 달리, 샤시·안전 부품은 형태를 전자식으로 바꾸며 오히려 부가가치를 키웁니다. 현대모비스 새시 부문이 전동 부스터와 후륜 조향으로 유럽 프리미엄 완성차 수주에 성공하고, 보급형 전자식 제동 아이디어로 글로벌 수주 경쟁력을 끌어올린 것이 그 흐름을 증명합니다.

1-7. 산업을 흔드는 거시 변수

이 산업을 움직이는 거시 변수와 그 작동 방식을 정리하겠습니다. 첫째는 완성차 글로벌 생산대수입니다. 부품 수요의 원천이므로 생산대수가 줄면 물량이 곧바로 늘립니다. 둘째는 환율입니다. 현대모비스는 달러 강세 국면에서 보수용 부품과 수출의 수익성이 좋아지는데, 2026년 1분기에 우호적 환율이 A/S 이익을 떠받친 것이 그 예입니다. 셋째는 금리입니다. 전동화와 신공장에 들어가는 대규모 투자의 자금조달 비용을 좌우합니다. 넷째는 원자재가입니다. 철강과 알루미늄, 그리고 반도체 가격이 원가를 흔드는데, 2026년 1분기에 메모리 반도체 가격 상승이 약 300억 원의 원가 부담으로 잡힌 것이 대표적입니다. 다섯째는 각국의 전동화·안전 정책입니다. 보조금과 규제가 수요와 부품 구성을 바꿉니다. 여섯째는 미국의 관세와 통상 정책입니다.

관세 변수는 2026년 현재 특히 무게가 큼니다. 미국은 한때 자동차 부품에 25% 관세를 매겼으나, 한미 합의로 15%로 낮춰 2025년 11월부터 소급 적용했고 입항 수수료도 1년 유예했습니다. 그럼에도 현대모비스 A/S 부문에 2026년 1분기 590억 원의 관세가 잡혔다는 사실은, 관세가 여전히 손익을 누르는 실질 변수임을 보여 줍니다. 2분기부터 관세율이 낮아져 부담이 줄어들 것으로 기대되지만, 통상 환경의 불확실성은 부품 회사가 상수로 안고 가야 할 위험입니다. 여기에 중국 완성차의 부상이라는 변수가 더해집니다. BYD는 고관세를 뚫는 가격 경쟁력으로 유럽 점유율을 5% 이상으로 끌어올렸고, 중국 부품 회사들도 by-wire 영역에 빠르게 들어오고 있어 글로벌 수주 경쟁이 한층 치열해졌습니다.

1-8. 지원 전략 관점의 시사점

산업 흐름을 한 문장으로 요약하면, 전기차 캐즘은 끝자락을 보이며 주춤하지만 by-wire와 ADAS로 대표되는 안전의 전자화는 오히려 빨라진다는 것입니다. 지원자가 이 한 문장을 자기 언어로 풀어내고, 지원 사업부인 샤시안전BU가 왜 회사의 성장 갈래로 지목되는지를 이 산업 논리와 이어 설명할 수 있다면, 산업을 깊이 읽은 사람이라는 신호가 됩니다. 면접 자리에서 활용한다면, 2026년 산업 키워드인 하이브리드와 캐즘, 소프트웨어 정의 차량을 짚고, 그 안에서 샤시·안전 부품이 전동화의 역풍을 덜 받는 영역이라는 점을 근거와 함께 말하는 방식이 설득력을 가집니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 경쟁 지형 개관

샤시·안전 영역의 경쟁은 글로벌 종합 부품사와 전문 부품사가 뒤섞여 벌어집니다. 보쉬와 덴소, ZF, 컨티넨탈에서 분사한 아우모비오가 거의 모든 영역을 다루는 종합 진영이라면, 브렘보는 제동에 특화된 전문 진영이고, HL만도는 한국에서 by-wire를 앞서 끌고 가는 경쟁자입니다. 2026년 현재 이들 모두가 by-wire와 소프트웨어 정의 차량이라는 같은 방향을 바라보며, 거대 종합사는 민첩성을 얻기 위해 사업을 쪼개고 전문사는 전자식으로 무기를 갈아 끼우는 재편이 동시에 일어나고 있습니다. 아래에서 주요 회사를 한 곳씩 따로 살펴봅니다.

2-2. 보쉬

보쉬는 매출 규모로 세계 최대 자동차 부품사입니다. 그룹 전체 매출이 900억 유로대에 이르고, 자동차 부문만 떼어 봐도 글로벌 1위를 지킵니다. 강점은 제동·조향·승객안전 같은 차량 운동 영역부터 반도체와 전자제어, 운전자 보조와 차량 컴퓨팅까지 소프트웨어 정의 차량과 by-wire에 필요한 거의 모든 조각을 한 회사 안에 갖춘 수직 통합입니다. 완성차가 통합 솔루션을 원할 때 한 곳에서 다 받을 수 있다는 점이 보쉬의 무기입니다. 약점도 있습니다. 2025년 유럽 수요 둔화로 매출이 줄고 영업이익률이 목표를 밀돌면서, 거대한 포트폴리오가 빠른 의사결정에는 오히려 둔중함으로 작용하는 모습을 보였습니다. 보쉬가 인력 효율화에 나선 것도 이 둔중함을 덜려는 움직임으로 읽힙니다.

2-3. 덴소

덴소는 도요타 진영의 핵심 부품사로 세계 2위입니다. 매출의 절반 가까이가 도요타에서 나오는데, 이 강력한 캡티브 구조는 안정성의 원천이면서 동시에 현대모비스와 닮은 의존 위험이기도 합니다. 전동화 시스템과 열관리, 모빌리티 전자가 주력이며, 매출의 7% 안팎을 연구개발에 쏟는 기술 집약형 회사입니다. 약점을 보여 준 사례로는 2024년 연료펌프 품질 문제로 2천억 엔이 넘는 비용을 떠안으며 영업이익이 줄어든 일이 있습니다. 안전·품질 부품을 다루는 회사가 리콜과 품질 위험에 얼마나 취약한지를 보여 주는 장면이며, 샤시안전BU처럼 안전부품을 다루는 조직에 품질 문화가 왜 절대적인지를 역설적으로 일깨웁니다.

2-4. ZF

ZF는 1915년 독일에서 출발한 구동·샤시 기술 강자입니다. 2015년 미국 안전부품 회사 TRW를 사들이며 수동·능동 안전, 곧 에어백 제어와 제동·조향 영역까지 넓혔습니다. 전자안정성제어와 통합제동제어, 전동조향 같은 제품군이 현대모비스 샤시안전BU와 정면으로 부딪힙니다. 2026년 현재 ZF는 선택과 집중형 재편을 이어가고 있습니다. 승용 운전자 보조 사업을 외부에 매각하고 자율주행 인식 소프트웨어 회사 지분을 사들이는 식으로 포트폴리오를 조정하는 한편, 높은 부채와 구조조정 부담이 약점으로 지적됩니다. 거대 부품사가 빛을 줄이며 핵심에 집중하려는 흐름을 ZF가 대표합니다.

2-5. 콘티넨탈과 아우모비오

콘티넨탈은 2025년 9월 자동차 부문을 아우모비오라는 독립 상장사로 떼어 내고, 본체는 타이어 사업에 집중하는 큰 폭의 재편을 단행했습니다. 아우모비오는 약 8만 2천 명 규모로 2025년 매출이 185억 유로 안팎이며, 센서와 디스플레이, 제동, 그리고 소프트웨어 정의 차량 아키텍처가 주력입니다. 같은 해 국제모터쇼에서 엔진·제동·조향·현가를 하나로 통합한 코너 모듈을 선보이며 by-wire 기반 소프트웨어 정의 차량을 겨냥했습니다. 다만 분사 직후인 2026년 초 글로벌 4천 명 감원 계획을 내놓을 만큼 업황 압박이 컸습니다. 거대 부품사들이 민첩성을 얻으려 사업을 쪼개는 흐름과, 그 과정에서 따르는 구조조정의 고통을 아우모비오 사례가 함께 보여 줍니다.

2-6. 브렘보

브렘보는 고성능 브레이크의 대명사로 불리는 이탈리아 회사입니다. 2025년부터 2026년에 걸쳐 전자식 제동 플랫폼 센시파이를 글로벌 완성차에 양산 적용하기 시작했습니다. 센시파이는 유압과 브레이크액을 통째로 없애고 바퀴마다 독립된 전기모터로 제동력을 제어하는 방식으로, 회생제동과 ADAS, 자율주행과 자연스럽게 맞물립니다. 브렘보 경영진은 센시파이를 지능형 통합 제동 플랫폼이라는 비전을 산업 현실로 옮긴 것이라고 설명했습니다. 제동에 특화된 전통 강자가 by-wire로 갈아타는 대표 사례이며, 현대모비스가 보급형 전자식 제동으로 노리는 시장에서 정면으로 마주칠 경쟁자입니다.

2-7. HL만도

HL만도는 제동·조향·현가와 ADAS를 아우르는 한국의 대표 샤시 부품 회사로, 2025년 매출이 7조 5천억 원 규모입니다. 세계 최초로 전자식 조향을 양산에 올리고 완전 이중화 시스템을 개발하는 등 by-wire 기술력을 세계적으로 인정받습니다. 운전자 보조 부문을 별도 회사로 분사했고, 현대차그룹 비계열 매출 비중이 높아 제너럴모터스와 BMW, 폭스바겐 같은 글로벌 완성차로 고객을 넓힌 점이 강점입니다. 2026년 1분기에도 영업이익 936억 원으로 전년보다 18% 넘게 늘어 견조한 흐름을 이어갔습니다. 현대모비스에게 가장 가까운 국내 비교 대상이며, 캡티브 비중이 높은 현대모비스와 달리 비계열 다변화를 일찍 이룬 경쟁자라는 점에서 두 회사의 전략 차이가 뚜렷하게 드러납니다.

2-8. 현대모비스의 포지셔닝

이 경쟁 지형 안에서 현대모비스의 자리는 분명합니다. 회사는 세계 최강급 캡티브 시장인 현대차·기아를 기반으로 안정적 물량을 확보한 위에, 모듈 및 핵심부품 제조와 A/S부품이라는 두 기둥으로 사업을 굴립니다. 경쟁사와 견준 차별점은 네 가지로 정리됩니다. 첫째, 완성차그룹과 연구개발 초기 단계부터 함께 설계하는 시너지입니다. 둘째, 글로벌 직서열 생산망입니다. 셋째, 안정적 현금을 만들어 내는 A/S부품이라는 캐시카우로, 2025년 13조 원대 매출로 회사 손익을 떠받칩니다. 넷째, 전동화와 전장, 샤시·안전을 한 회사 안에 함께 갖춘 점입니다.

캡티브에만 머무르지 않으려는 노력도 뚜렷합니다. 비계열 고객은 폭스바겐과 스텔란티스, BYD, 마힌드라 등으로 늘어 24곳에 이르렀고, 부품제조 수주액은 2020년 18억 달러에서 2025년 92억 달러 안팎으로 다섯 배 넘게 자랐습니다. 2025년 글로벌 완성차 수주는 연간 최종 91억 6,800만 달러로 목표를 23% 넘겨 달성했습니다. 회사는 2033년까지 부품제조에서 현대차·기아를 뺀 비계열 비중을 40%까지 끌어올려, 캡티브 의존이라는 꼬리표가 만드는 주가 할인을 풀겠다는 목표를 내걸었습니다. 포지셔닝을 한마디로 정리하면, 현대모비스는 캡티브라는 단단한 발판 위에서 비계열과 전자식 고부가 제품으로 영역을 넓혀 가는 회사이며, 샤시안전BU는 그 확장의 선두에 선 사업부입니다.

2-9. 베어 케이스

균형을 위해 비관적 시각도 또렷하게 적습니다. 첫째, 캡티브 의존입니다. 현대차·기아 매출 비중이 2024년 76.1%에서 2025년 상반기 75.6%로 여전히 75%를 웃돌아, 그룹 판매가 부진하면 동반 위험에 노출되고 시장은 이를 주가 할인으로 반영합니다. 둘째, 비계열 수주의 현실입니다. 2024년 비계열 수주는 목표의 27.5%에 그쳐 부진했고, 2025년에 목표를 초과 달성하며 반등하긴 했으나 2026년 1분기 비계열 수주는 3억 1,600만 달러로 연간 목표의 4% 수준에 머물러 분기 변동성이 큼니다. 셋째, 전동화 수익성입니다. 모듈 및 핵심부품 제조 부문은 2023년과 2024년에 이어 2026년 1분기에도 1,213억 원의 영업적자를 냈으며, 북미 전동화 공장 물량 감소와 유럽 신공장 초기 비용이 그 원인입니다. 넷째, 관세와 원가입니다. 관세율이 낮아졌다고는 하나 2026년 1분기에도 590억 원의 관세가 잡혔고 메모리 반도체 가격 상승이 원가를 높였습니다. 다섯째, 중국 위험입니다. BYD를 비롯한 중국 완성차·부품의 저가 공세와 중국 부품사의 전자식 제동 진입이 빠르게 진행됩니다. 이 다섯 가지는 회사가 풀어야 할 숙제이자, 지원자가 회사를 균형 있게 바라보는지 가늠하는 잣대입니다.

2-10. 면접 활용 포인트

회사의 강점을 묻는 질문에는 캡티브 기반과 A/S 캐시카우, 전자식 고부가 제품을 들고, 과제를 묻는 질문에는 비계열 수주의 실현성과 전동화 캐즘, 관세를 균형 있게 답하면 깊이가 드러납니다. 경쟁사의 by-wire 동향을 한 곳씩 사례로 들 수 있으면 차별화됩니다. 보쉬의 수직 통합, 덴소의 품질 위험 사례, ZF의 부채 부담과 선택과 집중, 아우모비오의 분사와 감원, 브럼보의 센시파이, HL만도의 비계열 다변화를 각각 한 문장으로 짚을 수 있으면, 경쟁 지형을 입체로 읽었다는 인상을 줍니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 사업 구조: 제조와 A/S라는 두 기둥

현대모비스의 사업 구조는 2025년 연결 매출 61조 1,181억 원을 기준으로 두 기둥으로 갈립니다. 한 기둥은 모듈 및 핵심부품 제조로 47조 원대 매출을 냈고, 다른 기둥은 A/S 부품으로 13조 원대 매출을 냈습니다. 제조는 외형을 키우는 성장 엔진이고, A/S는 마진이 높아 손익을 떠받치는 현금 창출원입니다. 두 기둥의 성격이 다르다는 점이 회사를 이해하는 출발점입니다. 제조 부문은 완성차 물량과 전동화 투자에 따라 출렁이고, A/S 부문은 누적 운행 대수에 기대어 꾸준히 현금을 만듭니다. 2026년 1분기에 제조가 적자를 냈는데도 회사 전체가 흑자를 지킨 것은, 이 두 기둥의 역할 분담이 위기 국면에서 작동한 결과입니다.

제조 부문 안에서도 결이 갈립니다. 회사는 핵심 제조 영역을 전동화, 전장, 샤시·안전으로 구분하고, 2024년부터 2027년까지 부문별 연평균 성장 목표를 전장 13%, 샤시·안전 14%, 전동화 33%로 제시했습니다. 전동화가 가장 빠른 성장 목표를 가졌지만 캐즘으로 단기 적자를 겪는 반면, 샤시·안전은 14%라는 높은 목표 위에 by-wire라는 부가가치 무기를 더해 안정적 성장을 노리는 영역입니다. 지원 사업부가 회사 안에서 어떤 위치인지가 이 숫자에서 드러납니다.

3-2. 2025 연간과 2026년 1분기 실적 해부

회사의 현재 체력을 실적으로 해부하겠습니다. 2025년 연간 실적은 매출 61조 1,181억 원, 영업이익 3조 3,575억 원으로 역대 최대였습니다. 2026년 1분기에는 매출 15조 5,605억 원으로 전년 같은 기간보다 5.5% 늘었고, 영업이익 8,026억 원으로 3.3% 증가했으나, 당기순이익은 8,831억 원으로 14.4% 줄었습니다. 영업이익이 시장 기대치를 소폭 밑돌고 순이익이 줄어든 데에는 제조 부문의 구조적 비용 부담이 깔려 있습니다.

부문별로 뜯어보면 명암이 또렷합니다. A/S부품 부문은 매출 3조 5,190억 원, 영업이익 9,239억 원을 거두었습니다. 미국 관세 590억 원이 잡혔는데도 판매가격 현실화와 우호적 환율로 수익성을 지켰습니다. 반면 모듈 및 핵심부품 제조 부문은 영업적자 1,213억 원, 영업이익률 마이너스 1.0%를 기록했습니다. 적자의 원인은 세 가지가 한꺼번에 작용한 결과입니다. 글로벌 완성차 수요 감소에 따른 물량 감소가 가동률을 떨어뜨렸고, 1분기부터 양산에 들어간 슬로바키아 파워일렉트릭 공장과 가동을 앞둔 스페인 배터리시스템 공장의 초기 비용이 약 300억 원 반영되었으며, 메모리 반도체 가격 상승에 따른 원가 부담이 약 300억 원 더해졌습니다. 회사 실적은 상반기에 낮고 하반기에 높은 흐름을 보이는데, 증권가는 2분기 영업이익을 9천억 원대 중반으로 보며 큰 폭의 개선을 예상합니다. 주주환원 측면에서 회사는 2026년에도 5,000억 원 규모의 자사주를 사들여 전량 소각하기로 했고, 총주주환원을 30% 이상을 목표로 합니다. 2026년 6월 10일 기준 주가는 57만 원 안팎이며, 52주 동안 27만 7,500원에서 82만 2,000원 사이를 오갔고, 27명의 애널리스트가 매수 의견을 내며 평균 목표주가를 65만 원대로 제시했습니다.

3-3. 완결형 사업부제와 샤시안전BU의 위치

현대모비스의 조직 구조를 이해해야 지원 직무의 자리가 보입니다. 회사는 2020년 6월 완결형 사업부제로 개편했습니다. 제품별 사업부가 의사결정 권한과 운영 오너십을 갖고, 기획과 경영지원, 생산, 구매, 재경, 품질, 연구개발 같은 부문이 이를 지원하는 구조입니다. 이후 2024년 7월 전동화와 모듈을 통합하고 램프를 분리하는 재편을 거쳐, 현재는 전동화·모듈, 샤시안전, 전장, 램프, 서비스부품의 사업부 체계에 반도체 사업 담당이 더해진 형태로 운영됩니다.

지원 직무의 소속인 샤시안전BU는 회사 채용 정보 기준으로 제동, 조향, 현가, 에어백처럼 차량의 안전과 곧바로 이어지는 핵심부품을 연구개발부터 시험평가, 생산, 납품까지 책임지는 조직입니다. 창원공장이 자동차 샤시를 이루는 제동·조향·현가 제품을 만드는 국내외 핵심 거점이며, 우수한 품질과 기술력을 바탕으로 현대차·기아뿐 아니라 제너럴모터스와 스텔란티스 같은 글로벌 완성차에도 납품합니다. 이 사업부제 구조가 중요한 이유는, 사업부 경영지원이 전사 인사조직의 하위 집행자가 아니라 사업부의 인력과 교육, 문화, 총무, 보안을 일차로 책임지는 주체라는 점을 설명해 주기 때문입니다. 완결형 사업부제라는 운영 방식이 곧 사업부 단위 HR Business Partner를 필요로 하는 토대입니다.

3-4. 전략 방향: 2027과 2033, 그리고 CEO 메시지

회사의 전략 방향은 CEO의 메시지에 압축되어 있습니다. 이규석 사장은 2024년 첫 CEO

인베스터데이에서 선도 기술 경쟁력 확보, 글로벌 고객 확대 본격화, 수익성 중심 사업 체질 개선을 골자로 내세우며, 2027년까지 매출을 매년 평균 8% 이상 키우고 영업이익률 5~6%를 달성하며 2033년 글로벌 톱3 부품사로 도약하겠다고 공언했습니다. 그는 선제적 투자에 집중하는 동안 잠시 정체를 겪었지만 이제는 수익성에 기반한 질적 성장을 이뤄야 하는 시점이라고 밝히고, 매출과 이익의 안정적 동반 성장, 투자와 주주환원의 균형을 맞춰 기업 가치를 글로벌 위상에 맞게 다시 세우겠다고 강조했습니다. 샤시·안전 분야에서는 기계 장치를 전기 신호로 바꾸는 전자식 제동과 전자식 조향 같은 고부가가치 제품 라인업을 키워 2030년 글로벌 샤시·안전 시장 점유율 10%를 달성하겠다고 했습니다.

2025년 인베스터데이에서는 새로운 숫자 목표를 더하기보다 실행 방안을 구체화했습니다. 소프트웨어 정의 차량 데모카를 2026년 5월까지 개발 완료하고, 전자식 제동은 국내와 유럽 고객을 대상으로 양산 수주를 추진하며 북미에서는 2028년에서 2029년 양산을 노리고, 전자식 조향은 2030년 국내 프리미엄 차종과 유럽 완성차 양산을 목표로 한다고 밝혔습니다. 회사가 기업 설명회가 아니라 인베스터데이를 열고 CEO가 발표자로 나서 미래 비전을 풀어낸다는 사실 자체가, 시장과의 소통과 비계열 확장에 무게를 둔다는 신호입니다.

3-5. 샤시안전 부문의 기술 자산

지원 사업부의 기술 자산을 따로 정리하겠습니다. 현대모비스 샤시 부문은 과거 선진 기술을 뒤따르던 패스트팔로워에서, 이제 글로벌 리더 수준의 기술 내재화와 글로벌 네트워크 확장으로 경쟁력과 공급 안정성을 갖춘 단계로 올라섰습니다. 구체적인 성과로는 전동 부스터와 후륜 조향처럼 프리미엄 기술을 요구하는 유럽 프리미엄 완성차 수주가 있습니다. 또 대용량 전자식 주차 브레이크와 전복 사고 대응 루프에어백, 고휘도 LED 리어램프 같은 세계 최초 제품을 내놓고 수주에 성공했습니다. 사내 아이디어 경진을 통해 나온 보급형 전자식 제동은 기존보다 성능을 끌어올리면서 원가를 낮춰 글로벌 수주 경쟁력을 키운 사례로 꼽힙니다. 전기차 배터리 화재를 초기에 잡는 냉각수 분사 시스템 같은 안전 아이디어도 양산화를 추진합니다.

이 기술 자산이 중요한 이유는, 샤시·안전이 전동화의 역풍을 덜 받으면서도 by-wire로 부가가치를 키울 수 있는 영역임을 증명하기 때문입니다. CES 2026에서 회사가 내세운 능동적 영업도 이 자산 위에서 작동합니다. 완성차가 요구하기를 기다리지 않고, 차량 개발 초기 단계부터 차세대 핵심 기술을 완성차에 거꾸로 제안하는 방식입니다. 기술을 가진 회사만이 펼칠 수 있는 영업 전략이며, 샤시안전BU의 by-wire 역량이 그 밑천이 됩니다.

3-6. 로보틱스와 소프트웨어 정의 차량이라는 신사업

2026년 현재 회사의 가장 큰 변화는 로보틱스 신사업입니다. 현대모비스는 1월 CES 2026에서 보스턴다이내믹스와 협력 체계를 맺고, 차세대 휴머노이드 로봇 아틀라스 양산 시점에 액추에이터를 공급하기로 했습니다. 액추에이터는 제어기로부터 신호를 받아 동작을 수행하는 핵심 구동장치로, 휴머노이드 로봇 재료비의 60% 안팎을 차지합니다. 이 발표로 회사는 로보틱스 분야 첫 고객사를 확보하며 로봇 부품 시장에 새로 들어섰습니다. 회사는 자동차 부품 설계 역량과 양산 경험을 살려 자동차 부품과 가장 닮은 로봇 액추에이터에 먼저 진출한 뒤, 핸드그리퍼와

센서, 제어기, 배터리팩으로 연구개발 범위를 넓힐 계획입니다. 글로벌 로봇 시장은 약 75조 원 규모에서 매년 17% 가까이 자라 2040년 800조 원대로 커질 전망입니다.

이 신사업이 시장의 평가를 바꾼 장면이 5월에 나왔습니다. 5월 5일 보스턴다이내믹스가 양산형 아틀라스의 기계체조 동작 영상을 공개하자, 5월 중순 현대모비스 주가가 하루 18% 넘게 뛰며 장중 66만 원대 신고가를 새로 썼습니다. 증권가는 아틀라스 한 대에 메인 액추에이터 30개와 보조 액추에이터 10개, 합쳐 약 2만 5,500달러어치 부품이 들어가는 구조로 보고, 아틀라스를 연 3만 대 생산할 경우 로봇 매출이 1조 원을 넘을 수 있다고 추정했습니다. 현대차그룹이 2025년 8월 연 3만 대 규모의 로봇 공장 구축 계획을 내놓은 점도 이 추정에 힘을 실었습니다. 자동차 부품에서 쌓은 양산 노하우로 로봇 부품 시장에서 앞자리를 노린다는 구상이며, 캡티브 의존과 전동화 캐즘이라는 고민에 새로운 성장 서사를 더하는 카드입니다. 함께 발표한 쉼컴과의 협력은 소프트웨어 정의 차량과 ADAS 공동 개발로, 첫 소프트웨어 플랫폼 비전링크를 북미 완성차와 개념 개발한 뒤 글로벌 완성차로 확산하려는 흐름과 이어집니다.

3-7. 차별화 포인트와 연구개발

회사의 차별화는 연구개발 투자로 뒷받침됩니다. 현대모비스는 연구개발비를 2020년 1조 원대에서 꾸준히 늘려 2025년 2조 원 이상을 집행했고, 연구개발 인력은 약 7,700명에 이릅니다. 해마다 2,000건이 넘는 특허를 새로 출원하고, CES 2025에서는 별도 화면 없이 유리창에 정보를 띄우는 홀로그래픽 윈드실드 디스플레이를 세계 최초로 선보였습니다. 2025년부터 2026년에는 보스턴다이내믹스, 쉼컴과 로봇·소프트웨어 협력을 넓혔습니다. 기술과 글로벌 생산망, 현대차그룹 시너지, 그리고 손익을 떠받치는 A/S 캐시카우가 어우러진 점이 경쟁사와 견준 현대모비스의 차별화 묶음입니다.

3-8. 연혁과 전환점

회사의 정체성을 시간 순서로 짚겠습니다. 현대모비스의 뿌리는 1977년 설립된 현대정공입니다. 당시에는 컨테이너와 겔로퍼·싼타모 같은 완성차, 철도차량, 공작기계를 만드는 종합 기계 회사였습니다. 1989년 한국거래소에 상장했고, 외환위기 이후인 1999년 큰 폭의 구조조정을 거쳤습니다. 이 과정에서 완성차 사업은 현대차로 넘기고 철도차량 사업은 분리되어 훗날 현대로템으로 이어졌으며, 자동차 부품과 모듈 사업을 중심으로 회사를 다시 짚습니다. 그리고 2000년 11월 사명을 현대모비스로 바꾸며 자동차 부품 전문 회사로 정체성을 새로 세웠습니다. 이후 2000년대에 중국과 북미, 유럽, 인도에 모듈 생산 거점을 구축했고, 전동화로 사업을 넓혀 2018년 전동화사업부를 신설했으며, 2020년 완결형 사업부제를 도입했습니다. 2025년부터 2026년에는 로봇틱스와 소프트웨어 정의 차량으로 영역을 확장하는 중입니다. 여기에서 한 가지를 분명히 해 둘 필요가 있습니다. 현대정공 시절의 컨테이너와 철도, 완성차 사업을 현재 현대모비스의 사실로 단정해서는 안 됩니다. 2000년 사명 변경을 기점으로 회사는 자동차 부품 전문 회사로 정체성을 바꾸었고, 과거 종합 기계 회사의 자산을 현재 법인의 강점으로 옮겨 말하는 것은 사실과 어긋납니다.

샤시 생산 거점인 창원공장의 내력도 흥미롭습니다. 창원공장은 1946년 부산에서 출발한 별도 법인에서 비롯되어 1973년 기아그룹에 편입되었다가, 외환위기 이후 현대차그룹과 합쳐지며 현대모비스와 인연을 맺었습니다. 제동장치 부품 생산에서 출발해 조향장치로 제품군을 넓혀 왔고, 오늘날 국내외 샤시부품의 핵심 거점으로 자리했습니다. 이 내력은 샤시안전BU 경영지원이 다루는 인력과 노사 관계가 오랜 제조 현장의 역사 위에 서 있음을 일러 줍니다.

3-9. 리스크 요인

리스크를 무엇이, 왜, 발생 가능성, 영향도의 네 갈래로 풀어 서술합니다.

첫째, 현대차그룹 의존입니다. 무엇이 위험인가 하면 매출의 75%대가 현대차·기아에서 나온다는 점입니다. 왜 생기는가 하면 캡티브 기반으로 성장한 구조적 특성 때문입니다. 발생 가능성은 상시이며, 영향도는 그룹 판매가 둔화하면 회사도 곧바로 타격을 받고 주가 할인으로 이어질 만큼 큼니다. 회사가 비계열 40%를 추진하는 근본 이유가 여기에 있습니다.

둘째, 전동화 수요 변동입니다. 전기차 캐즘으로 전동화 부품의 가동률과 채산성이 떨어지는 것이 위험이며, 가격과 인프라, 중국 경쟁이 그 원인입니다. 발생 가능성은 중기적으로 이어지고, 영향도는 북미 전동화 공장 적자처럼 단기 손익을 누르는 형태로 나타납니다. 2026년 1분기 모듈 부문 적자가 그 증거입니다.

셋째, 환율과 관세입니다. 달러와 유로의 변동, 미국 관세가 위험이며, 수출과 해외법인, A/S의 환노출과 통상 정책이 원인입니다. 발생 가능성은 상시이고, 영향도는 양면적입니다. 달러 강세는 A/S에 우호적이지만, 2026년 1분기 590억 원의 관세처럼 이익을 누르기도 합니다.

넷째, 중국 경쟁입니다. 중국 부품과 완성차의 저가 공세, 전자식 제동 같은 영역으로의 빠른 진입이 위험이며, 정부 지원과 거대한 내수가 원인입니다. 발생 가능성은 확대 추세이고, 영향도는 글로벌 수주 경쟁 심화로 나타납니다.

다섯째, 인력과 노무입니다. 제조 사업장의 노사 관계와 숙련 인력 확보가 위험이며, 대규모 생산 조직이라는 특성이 원인입니다. 발생 가능성은 상시 관리 영역이고, 영향도는 생산 차질과 비용 증가로 이어집니다. 이 위험은 지원 직무인 경영지원과 곧장 이어지는 영역입니다.

여섯째, 품질과 평판입니다. 제동·조향·에어백 같은 안전부품의 리콜과 결함이 위험이며, 안전과 곧바로 이어지는 부품의 특성이 원인입니다. 발생 가능성은 낮으나 한 번 터지면 막대합니다. 덴소의 연료펌프 사례가 그 영향도를 가늠하게 합니다.

3-10. 시나리오별 전략 옵션

회사의 전략 담당자라는 관점에서 시나리오별 선택지를 그려 봅니다. 낙관 시나리오는 전기차 수요가 회복하고 by-wire가 본격화하는 경우입니다. 이때는 전자식 제동과 전자식 조향을 앞서 양산해 글로벌 완성차 수주를 공격적으로 늘리고, 로봇 액추에이터로 신사업 매출을 키워

비계열 40% 목표를 앞당기는 전략이 유효합니다. 연구개발과 투자를 핵심 제품에 모읍니다. 기본 시나리오는 완만한 회복에 하이브리드가 병행되는 경우입니다. A/S 캐시카우로 안정적 현금을 확보하면서 전장과 샤시·안전 고부가 제품 비중을 점진적으로 늘리고, 수익성 중심의 선택과 집중을 이어가는 전략이 맞습니다. 비관 시나리오는 캐즘이 길어지고 관세가 심화하는 경우입니다. 효율이 낮은 제품군을 정리하고 전동화 투자 속도를 조절하며, 미국과 인도 현지 생산을 강화해 관세를 피하고, 내연과 하이브리드용 부품, A/S로 손익을 지키는 방어 전략이 필요합니다. 어느 시나리오든 A/S라는 현금 창출원과 by-wire라는 기술 무기, 그리고 로봇이라는 신성장 카드가 회사의 버팀목이 됩니다.

3-11. 지원 전략 관점의 시사점

2027년 매출 연평균 8% 성장과 영업이익률 5~6%, 2033년 톱3라는 회사의 공식 숫자 목표와, 그 안에서 샤시·안전이 14%라는 성장 갈래에 놓였다는 위치를 정확히 인용할 수 있으면 회사 이해도가 입증됩니다. 여기에 2026년의 변화인 로봇 액추에이터 신사업과 비계열 수주 확대를 더해 회사를 동적으로 읽으면, 과거 자료에 머문 지원자와 또렷하게 구분됩니다. 면접 자리라면, 회사의 가장 큰 2026년 모멘텀이 무엇이냐는 질문에 보스턴다이내믹스 아틀라스 액추에이터 공급을 들고, 그것이 자동차 부품 회사에서 로봇 부품 회사로 외연을 넓히는 전환점이라는 해석을 곁들이는 방식이 설득력을 가집니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 그룹의 5대 핵심가치

현대모비스는 현대차그룹의 핵심가치를 토대로 인재를 가려 뽑습니다. 그룹의 5대 핵심가치는 고객 최우선, 도전적 실행, 소통과 협력, 인재 존중, 글로벌 지향입니다. 고객 최우선은 최고의 품질과 최상의 서비스로 모든 가치의 중심에 고객을 두는 문화를 가리킵니다. 도전적 실행은 현실에 안주하지 않고 할 수 있다는 열정과 창의적 사고로 목표를 이루는 태도입니다. 소통과 협력은 다른 부문과 협력사와의 상호 소통으로 우리라는 공동체 의식을 나눠 시너지를 만드는 것입니다. 인재 존중은 조직의 미래가 구성원의 마음가짐과 역량에 달려 있음을 믿고 자기계발에 힘쓰는 문화입니다. 글로벌 지향은 세계 시장을 무대로 일하는 자세입니다. 2026년 현재 그룹 공식 채널에서도 이 다섯 가치가 그대로 유지되고 있어, 과거의 인재상을 답습한 것이 아님을 확인할 수 있습니다.

4-2. Hyundai Way와 안전·품질 우선

그룹은 5대 핵심가치를 토대로 일하는 방식을 정리한 Hyundai Way를 두고 있습니다. 그 첫 번째 항목이 최고 수준의 안전과 품질입니다. 안전과 품질에 있어 타협하지 않으며, 어떤 선택에서도 안전을 최우선으로 고민하고 최고의 안전은 최고의 품질로 이룬다는 신념입니다. 이 항목이 지원 사업부에 특별히 와닿는 이유가 있습니다. 샤시안전BU가 다루는 제동·조향·에어백은 탑승자의 생명과 곧바로 이어지는 부품이라, 안전과 품질을 최우선으로 두는 문화가 사업부 운영의 바탕에 깔려 있어야 하기 때문입니다. 경영지원 직무 역시 이 문화를 떠받치는 자리입니다. 안전 교육을 운영하고, 기술자료 보안을 관리하며, 품질 사고가 나지 않는 조직을

사람과 제도로 받치는 일이 모두 안전·품질 우선이라는 가치와 이어집니다.

4-3. 현대모비스 채용 인재상의 최신 버전

회사가 채용 채널에서 직접 내세우는 인재상은 더 구체적입니다. 2026년 현재 공식 채용 페이지는 내일의 모빌리티를 만들어 갈 도전적이고 협력적인, 창의적이며 융합적 사고를 갖춘 사람을 기다린다고 밝힙니다. 핵심어를 추리면 도전, 협력, 창의, 융합입니다. 그룹 5대 핵심가치의 도전적 실행과 소통과 협력이 회사 차원에서 도전과 협력으로 이어지고, 자동차 부품을 넘어 로봇과 소프트웨어로 영역을 넓히는 회사의 방향이 창의와 융합이라는 단어로 드러납니다. 회사는 구성원을 모비스님이라 부르며 호칭을 통일하고 자율복장을 운영해 수평적 분위기를 추구합니다. 인재상의 최신성을 점검한 결과, 회사는 과거의 정적인 인재상을 그대로 쓰지 않고 로봇틱스·소프트웨어 확장이라는 현재의 사업 방향을 담은 융합형 인재상을 내걸고 있습니다.

4-4. 모행이라는 조직문화

현대모비스의 조직문화를 가장 잘 보여 주는 장치는 구성원이 스스로 만든 일곱 가지 행동 규범인 모행입니다. 모비스인의 행동이라는 뜻이며, 일곱 규범의 영문 머리글자가 행복을 뜻하는 단어를 이룹니다. 일곱 규범은 소통과 공감과 배려, 핵심과 본질, 존중과 협업, 도전과 격려, 자율과 능동, 고객과 자부심과 프로의식, 그리고 목표와 의미입니다. 회사는 구성원이 행복해야 도전과 협력도 이어진다는 믿음 아래, 구성원이 참여해 만든 이 규범을 적극 실천한다고 설명합니다. 규범마다 구체적인 행동 안내가 붙어 있는데, 소통 항목은 당신 생각이 궁금하니 커피 한 잔 하자는 식이고, 도전 항목은 걱정보다 응원하고 질책보다 질문하자는 식이며, 목표 항목은 일을 할 때 목표와 이유를 먼저 생각하자는 식입니다.

회사는 유연하고 스마트한 기업문화 아래 일과 삶의 균형을 중시하며 구성원의 성장을 돕는다고 밝히고, 전문성과 실력에 기반한 평가, 재택과 유연근무, 100여 개의 사내 동아리 같은 제도를 운영합니다. 다만 균형 잡힌 시각도 필요합니다. 신입 구성원의 인터뷰에는 처음에는 딱딱한 분위기를 떠올렸지만 실제로는 열린 소통으로 협력하는 동반성장형 회사였다는 언급이 있습니다. 제조 대기업 특유의 안전·품질 중시 문화와 수평·유연을 지향하는 문화가 함께 자리한다고 보는 것이 사실에 가깝습니다. 경영지원 직무는 바로 이 조직문화를 현장에서 빚어내고 퍼뜨리는 자리입니다. 모행의 규범을 사업부 구성원이 체감하도록 기획하고 운영하는 일이 경영지원의 기업문화 업무에 속하기 때문입니다.

4-5. 신규입사자 육성체계

회사는 입사 후 약 1년에 걸친 신규입사자 육성체계를 운영하며, 새 구성원이 회사에 적응하고 정서적 소통 창구를 갖도록 멘토링 프로그램을 둡니다. 직무 전문가 양성 교육과 학습 동아리, 직무전환을 돕는 재교육, 직무 자격증 취득 지원, 업무 시간 중 주당 일정 시간을 학습에 쓰는 러닝타임제도 운영합니다. 이 육성체계가 지원자에게 의미 있는 이유는, 이것이 곧 경영지원의 교육 운영 업무가 다루는 대상이기 때문입니다. 지원자는 멘토링과 직무교육, 온보딩을 복지가 아니라 자신이 기획하고 굴려야 할 업무로 바라볼 수 있어야 합니다.

4-6. 경영지원 도메인이 선호하는 인재 특성

인사와 총무, 보안을 아우르는 경영지원 도메인에서 성과를 내는 사람에게는 공통점이 있습니다. 첫째, 신뢰와 기밀 유지입니다. 인사와 노무, 평가, 보안은 민감한 정보를 다루므로 입이 무겁고 공정한 사람이 인정받습니다. 둘째, 조율과 중재의 힘입니다. 현업 리더와 구성원, 본사와 사업부, 협력사 사이의 이해를 고르는 일이 일상이기 때문입니다. 셋째, 데이터에 근거해 생각하는 습관입니다. 인력과 교육, 조직 현황을 숫자로 읽고 의사결정을 돕는 역량이며, 우대사항의 자료 분석·문서 작성과 이어집니다. 넷째, 현장에 밀착한 서비스 마인드입니다. 사업부 구성원의 불편을 먼저 알아채 푸는 문제 해결자가 높이 평가받습니다. 다섯째, 꼼꼼함과 규정 준수입니다. 노동법과 보안 규정, 예산은 정확성이 생명이기 때문입니다. 경영지원이 과거의 관리 업무에서 비즈니스 관점으로 사람과 조직을 설계하고 굴리는 역할로 옮겨 가고 있다는 점도 기억할 만합니다.

4-7. JD 우대사항의 해석

채용공고의 우대사항은 직무의 본질에서 나온 신호입니다. 원활한 커뮤니케이션을 우대하는 이유는, 이 직무가 사업부 구성원과 리더, 전사 인사조직, 노무, 교육기관, 보안 협력사처럼 다양한 상대를 잇는 허브이기 때문입니다. 자료 분석과 문서 작성을 우대하는 이유는, 총원율과 교육 이수율, 인력 운영 효율 같은 지표를 데이터로 진단하고 인사기획과 보고서로 풀어내야 하기 때문입니다. 외국어를 우대하는 이유는, 회사가 유럽과 북미, 인도로 거점을 넓히면서 글로벌 인력과 교육, 보안 이슈가 늘어나기 때문입니다. 샤시안전BU만 보아도 유럽 완성차 조향·제동 수주를 창원과 해외 공장에서 생산하는 등 글로벌 연계가 크고, 제너럴모터스와 스텔란티스 같은 비계열 고객을 상대하므로 외국어 역량이 실무에서 쓰입니다.

4-8. 면접 활용 포인트

모행의 일곱 규범 가운데 본인 경험과 어울리는 한두 가지를 행동 사례로 잇고, 그룹 5대 핵심가치 가운데 소통과 협력, 인재 존중을 경영지원 직무와 엮으면 자연스럽습니다. 인재상의 핵심어인 도전과 협력, 창의, 융합 가운데 자신을 가장 잘 설명하는 단어를 골라 근거를 대는 방식도 좋습니다. 다만 인재상 핵심어는 회사가 수시로 다듬으므로, 지원 시점에 공식 채용 페이지로 한 번 더 확인하는 절차를 권합니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무의 본질: 사업부 HR Business Partner

이 직무의 본질은 사업부 단위의 HR Business Partner입니다. 영어 약어로 HRBP라 부릅니다. 전사 인사조직이 채용과 평가, 보상 같은 기능별로 제도를 설계한다면, HRBP는 특정 사업부에 자리해 그 사업의 맥락에 맞게 인사 전략을 실행하고 현업 리더의 파트너가 되는 역할입니다. 흔히 오해와 달리 HRBP는 인사의 눈으로 사업을 보는 사람이 아니라, 사업의 눈으로 인사를 설계하고 굴리는 사람입니다. 최근 대기업들이 평가와 승진, 보상 권한을 본사에서 현업으로 넘기면서, 현장 맥락을 담되 공정성을 보완하는 HRBP의 중요성이

커졌습니다. 현대모비스의 완결형 사업부제는 각 사업부가 목표 설정과 인력 운영에서 주체성을 발휘하도록 설계되어 있어, 이 HRBP 구조와 정확히 맞물립니다. 곧 샤시안전BU 경영지원은 사업부라는 작은 회사 안에서 사람과 조직, 운영을 종합으로 떠받치는 자리입니다.

5-2. 샤시안전BU 경영지원의 고유 맥락

여기에서 한 가지를 분명히 해야 합니다. 같은 경영지원이라도 어느 사업부에 속하느냐에 따라 일의 결이 달라집니다. 샤시안전BU 경영지원은 제동·조향·현가·안전부품 사업의 특수성 위에서 움직입니다. 이 사업부는 창원공장이라는 대규모 생산 현장과 연구개발 조직, 그리고 글로벌 수주를 함께 안고 있습니다. 그래서 이 직무가 다루는 인력은 생산 현장의 기능 인력과 연구·관리 인력이 섞여 있어 인력 운영이 복잡합니다. 안전과 곧바로 이어지는 부품을 다루므로 안전·품질 교육과 사고 예방 문화의 무게가 다른 사업부보다 큼니다. 제동과 조향의 설계도와 제어 알고리즘 같은 핵심 기술자료가 많아 정보보안의 중요성도 두드러집니다. 또 제너럴모터스와 스텔란티스 같은 비계열 고객, 유럽 프리미엄 완성차 수주로 글로벌 연계가 커서, 해외 거점과 호흡을 맞추는 일도 잦습니다. 이런 맥락을 빼고 인사·총무를 원론으로만 이해하면, 정작 이 사업부가 왜 이 역량을 원하는지를 놓치게 됩니다.

5-3. 인사 운영 업무

인사 운영은 인력운영과 채용, 인사제도 운영, 인사기획으로 이루어집니다. 인력운영은 사업부에 필요한 인원을 적정하게 배치하고 결원을 메우며 인력 현황을 관리하는 일입니다. 샤시안전BU는 생산과 연구가 함께 있어, 생산 현장의 총원과 연구 인력의 운영을 같은 잣대로 보기 어렵습니다. 채용은 전사 채용 정책 아래 사업부에 맞는 인재를 뽑도록 돕는 일로, 사업부의 필요와 전사의 일관성을 잇습니다. 인사제도 운영은 평가와 승진, 보상 같은 제도를 사업부 현장에 적용하고 운영하는 일이며, 완결형 사업부제에서 사업부가 인력 운영의 주체성을 갖는 만큼 경영지원이 그 제도를 현장에 맞게 풀어내는 역할이 큼니다. 인사기획은 사업부의 중장기 인력 계획과 조직 운영 방향을 짜는 일로, 데이터로 현황을 진단하고 미래 수요를 내다보는 기획력이 필요합니다.

5-4. 교육 운영 업무

교육 운영은 직무교육과 신규입사자 교육, 예산관리로 이루어집니다. 직무교육은 사업부 구성원이 by-wire와 전자식 제동 같은 변화하는 기술과 업무를 따라가도록 돕는 교육을 기획하고 굴리는 일입니다. 신규입사자 교육은 회사가 운영하는 약 1년의 육성체계와 멘토링을 사업부 차원에서 실행하는 일로, 새 구성원이 현장에 적응하도록 받칩니다. 예산관리는 교육에 쓰이는 비용을 계획하고 집행을 관리하는 일로, 한정된 예산 안에서 교육의 효과를 끌어올리는 균형 감각이 필요합니다. 샤시·안전이라는 안전 직결 영역의 특성상, 안전 교육과 품질 교육이 직무교육에서 차지하는 비중이 다른 사업부보다 크다는 점이 이 사업부 교육 운영의 특징입니다.

5-5. 기업문화 업무

기업문화 활동의 기획과 운영은 사업부 구성원이 모행의 규범과 회사의 가치를 체감하도록 만드는

일입니다. 워크숍과 소통 행사, 동아리 활동 같은 프로그램을 기획하고 굴러, 구성원의 몰입과 소속감을 높입니다. 이 업무가 행사 진행에 그치지 않는 이유는, 조직문화가 곧 생산성과 이탈률, 안전 문화와 이어지기 때문입니다. 대규모 생산 현장과 연구 조직이 함께 있는 샤시안전BU에서는, 서로 다른 직군의 구성원이 하나의 사업부라는 공동체 의식을 갖도록 만드는 일이 특히 중요합니다.

5-6. 총무와 보안 업무

총무는 시설과 비품, 행사, 근무환경처럼 구성원이 일에 몰입할 토대를 만드는 업무입니다. 최근에는 구성원의 일상 경험을 관리하는 영역으로 넓어지고 있습니다. 보안은 크게 둘로 나뉩니다. 하나는 출입통제와 시설 관리 같은 물리보안이고, 다른 하나는 문서와 기술자료, 개인정보를 지키는 정보보안입니다. 샤시안전BU는 제동과 조향의 설계도와 제어 알고리즘 같은 핵심 기술자료가 많아 정보보안의 무게가 큼니다. 안전부품의 기술이 외부로 새면 회사의 경쟁력과 곧바로 이어지므로, 경영지원의 보안 업무는 사업부의 기술 자산을 지키는 방패 역할을 합니다.

5-7. 이해관계자 지형

이 직무가 누구와 일하는지를 그리면 일의 성격이 더 뚜렷해집니다. 전사 인사조직은 제도와 정책의 일관성을 책임지며, 경영지원은 그 제도를 사업부 현장에 옮깁니다. 현업 사업부의 임직원과 리더는 인력과 교육, 조직 이슈의 일차 고객입니다. 노무는 노사 소통과 합리적 의견 조율을 함께하는 상대로, 대규모 생산 현장을 안고 있는 샤시안전BU에서 안정적 노사 관계는 사업부 운영의 토대가 됩니다. 교육기관과 사내 강사, 직무 전문가는 직무교육과 온보딩 콘텐츠를 함께 만듭니다. 총무·시설·보안 협력사는 사업장 운영과 물리보안을 함께 책임집니다. 유럽과 북미, 인도의 글로벌 거점은 해외 인력과 교육, 보안 이슈로 호흡을 맞추는 상대입니다. 경영지원은 이 모든 상대를 잇는 가운데 자리한 조정자입니다.

5-8. 시간 단위 업무와 가상 워크플로우

이 직무가 시간 단위로 무엇을 하는지를 그려 보겠습니다. 하루 단위로는 사업부 구성원과 리더의 문의에 답하고, 채용 전형 진행을 돕고, 교육 일정과 강사, 예산을 조율하며, 시설과 비품 같은 총무 업무를 처리하고, 출입과 문서보안을 점검합니다. 한 달 단위로는 인력 현황과 총원 진척을 보고하고, 정기 교육을 운영하며 만족도를 모으고, 워크숍과 소통 행사 같은 기업문화 활동을 기획합니다. 일 년 단위로는 사업부 인력 운영계획과 인사기획을 세우고, 연간 직무교육 체계와 예산을 짜며, 조직문화를 진단하고, 신규입사자 온보딩을 굴립니다.

가상의 하루를 따라가 보겠습니다. 오전에는 창원 생산 인력의 총원 진척을 점검하고 전사 인사조직과 채용 일정을 맞춥니다. 이어 신규입사자 멘토링 매칭 현황을 정리하고, 다음 달 전자식 제동과 전자식 조향 관련 직무교육의 강사와 예산을 확정합니다. 오후에는 사업부 리더의 인력 재배치 요청을 받아 노무, 전사 인사조직과 공정성을 검토하고, 분기 조직문화 워크숍을 모험 규범과 이어 기획합니다. 마지막으로 기술자료 보안 점검 결과를 확인하고 시설과 행사 같은 총무 건을 마무리합니다. 사람과 조직, 운영의 모든 접점을 잇는

하루입니다.

5-9. 필요 역량

필요 역량을 기술·지식과 소프트스킬로 나누어 정리합니다. 기술·지식 영역에서는 인사제도와 노동법의 기초, 인사 데이터 분석, 문서와 보고서 작성, 예산 관리, 그리고 물리보안과 정보보안의 기본 이해가 필요합니다. 소프트스킬 영역에서는 커뮤니케이션과 조율, 기획력, 신뢰와 기밀 유지, 꼼꼼함, 서비스 마인드, 주도성이 필요합니다. 이 가운데 흔히 어느 직무에나 통하는 소통이나 협업을 그대로 내세우기보다, 샤시안전이라는 사업부의 맥락에서 그 역량이 어디에 어떻게 쓰이는지를 구체화하는 것이 이 직무 이해의 깊이를 가릅니다. 예컨대 조율 역량이라면, 생산 현장과 연구 조직이라는 서로 다른 직군 사이를 잇는 조율인지, 본사와 사업부 사이의 제도 적응을 잇는 조율인지를 구체화할 때 설득력이 생깁니다.

5-10. 성과 지표와 평가 포인트

회사가 공개한 공식 평가 지표는 없으므로, 산업과 직무 일반론에 근거한 추론임을 밝힙니다. 채용 충원율과 충원에 걸리는 시간, 교육 이수율과 만족도, 인력 운영 효율과 이탈률, 조직문화 진단 점수와 구성원 몰입도, 총무와 보안 운영의 무사고와 규정 준수 같은 항목이 평가 포인트가 될 수 있습니다. 이 추론을 통해 알 수 있는 점은, 경영지원의 성과가 눈에 보이는 숫자뿐 아니라 사고가 나지 않는 안정적 운영처럼 보이지 않는 형태로도 평가된다는 사실입니다.

5-11. 지원 전략 관점의 시사점

전사 인사조직이 아니라 사업부 경영지원을 지원하는 이유를 묻는 질문에는, 사업부 현장에 밀착해 샤시·안전 사업의 맥락인 생산과 글로벌 수주, 기술보안을 이해하고 인력과 교육, 문화, 총무, 보안을 종합으로 받치는 HRBP 역할에 끌린다는 식으로, 산업과 회사와 직무를 한 줄로 꿰면 강력합니다. 자료 분석과 문서 작성 같은 우대 역량을 내세울 때는, 그 역량이 사업부의 인력·교육 현황을 데이터로 진단하는 데 어떻게 쓰일지를 구체화하면 직무 이해가 입증됩니다.

핵심 용어·개념 정리 (Glossary)

OEM. 완성차 제조사를 뜻하는 영어 약어이며 풀어 쓰면 Original Equipment Manufacturer입니다. 부품 수요의 원천이므로 부품 회사의 사업이 이들의 생산대수에 좌우됩니다.

Tier-1과 Tier-2/3. Tier-1은 완성차에 곧바로 납품하는 1차 부품사이고 Tier-2와 Tier-3은 그 아래 소재와 단품을 대는 협력사입니다. 위계가 부가가치와 협상력의 차이를 만들기 때문에 중요합니다.

모듈. 여러 부품을 미리 통합 조립한 큰 덩어리이며 새시모듈, 각핏모듈, 프론트엔드모듈이 대표적입니다. 완성차 조립을 줄여 주는 대가로 Tier-1이 높은 부가가치를 가져갑니다.

직서열 공급. 완성차 생산 순서에 맞춰 모듈을 적시에 공급하는 방식이며 영어로 Just-In-Sequence입니다. 재고를 줄이고 조립 효율을 높이는 핵심 운영 방식입니다.

캡티브 마켓. 계열사인 현대차·기아라는 안정적 내부 수요 시장을 뜻합니다. 현대모비스 성장의 발판이면서 동시에 의존 위험이라 회사가 비계열 확대를 추진합니다.

비계열 수주. 현대차·기아를 뺀 글로벌 완성차를 상대로 한 수주이며 회사가 2033년 40%를 목표로 합니다. 캡티브 의존이라는 주가 할인을 풀 열쇠라 중요합니다.

A/S부품. 차량 판매 후 정비와 교체에 쓰는 보수용 부품입니다. 마진이 높아 회사 손익을 떠받치는 현금 창출원 역할을 합니다.

전동화. 엔진과 변속기 중심에서 배터리와 구동모터, 전력변환 중심으로 부품 구성이 바뀌는 변화입니다. 부품 회사의 매출 구성을 통째로 바꾸기 때문에 핵심 흐름입니다.

전기차 캐즘. 전기차가 대중화 길목에서 겪는 수요의 일시적 정체이며 가격과 인프라, 중국 경쟁이 원인입니다. 2026년 끝자락을 보이며 회복 국면 진입 여부가 관심입니다.

소프트웨어 정의 차량. 기능이 소프트웨어로 정해지고 무선으로 갱신되는 차량이며 영어 약어로 SDV입니다. 조향과 제동의 전자식 제어를 요구해 by-wire 수요를 끌어올립니다.

brake-by-wire와 EMB. 유압 없이 전기 신호와 모터로 제동하는 전자식 브레이크입니다. 회생제동과 기계제동을 묶을 수 있어 전기차와 자율주행 시대의 핵심 부품입니다.

steer-by-wire와 SBW. 운전대와 바퀴의 기계 연결을 없앤 전자식 조향입니다. 실내 설계의 자유도와 안전성을 높여 소프트웨어 정의 차량에 어울립니다.

통합 샤시 제어. 제동과 조향, 현가를 차량 전체 움직임 관점에서 하나로 묶어 제어하는 기술입니다. 미래 차량의 안전과 주행 품질을 좌우하는 상위 제어 영역입니다.

리던던시. by-wire 고장에 대비한 이중화 백업 설계입니다. 기계 연결이 없는 전자식 부품의 안전을 보장하는 핵심 진입장벽이라 중요합니다.

ADAS. 자동긴급제동과 차선유지 같은 첨단 운전자 보조 시스템입니다. 규제 의무화로 안전부품 수요가 구조적으로 늘어나는 흐름의 중심입니다.

완결형 사업부제. 제품별 사업부가 의사결정과 운영 오너십을 갖는 현대모비스의 조직 방식입니다. 사업부 단위 경영지원과 HRBP가 필요한 토대를 만듭니다.

HR Business Partner. 사업부에 자리해 사업의 맥락에 맞게 인사 전략을 실행하는 인사 파트너이며 약어로 HRBP입니다. 지원 직무의 본질을 설명하는 개념입니다.

물리보안과 정보보안. 출입통제와 시설을 지키는 물리보안과 문서·기술자료를 지키는 정보보안으로 나뉩니다. 안전부품의 기술 자산을 지키는 경영지원 보안 업무의 두 갈래입니다.

심층분석보고서: 26상_현대모비스_샤시안전BU-지원-BU경영지원

액추에이터. 제어 신호를 받아 동작을 수행하는 구동장치이며 휴머노이드 로봇 재료비의 60% 안팎을 차지합니다. 현대모비스 로보틱스 신사업의 첫 진출 부문이라 중요합니다.

총주주환원율. 배당과 자사주 매입·소각으로 주주에게 돌려주는 비율입니다. 회사가 30% 이상을 목표로 내걸어 주주가치 정책의 핵심 잣대가 됩니다.

참고 레퍼런스 (References)

삼일PwC 2026년 산업 전망 보고서 — https://www.pwc.com/kr/ko/insights/samil-insight/samilpwc_industry-outlook2026.pdfX

한국자동차산업협동조합 2025년 평가 및 2026년 전망 기고문 — <https://kaica.or.kr/contribute/1385>X

전기신문 2026년 자동차 산업 키워드 HEV·캐즘·SDV — <https://www.electimes.com/news/articleView.html?idxno=363786>X

모터매거진 2026년 글로벌 자동차 시장 전망 — <https://www.motormag.co.kr/news/articleView.html?idxno=20999>X

MS투데이 2026년 전기차 보조금 확대·미국 관세 대응 — <https://www.mstoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=99482>X

한국경제 현대모비스 1분기 실적 리스크 분석 — <https://www.hankyung.com/article/202604295530i>X

이지경제 현대모비스 1분기 영업이익 8026억 실적 — <https://www.ezyeconomy.com/news/articleView.html?idxno=235012>X

서울신문 현대모비스 로봇·SDV 시장 정조준 — <https://www.seoul.co.kr/news/economy/business-news/2026/01/27/20260127500014>X

대한경제 현대모비스 2027년 매출 80조·2033년 톱3 전략 — https://m.dnews.co.kr/m_home/view.jsp?idxno=202411191458444390258X

오토일렉트로닉스 현대모비스 X-by-Wire-SDV 분석 — <https://www.autoelectronics.co.kr/article/articleView.asp?idx=5926>X

현대자동차그룹 뉴스룸 현대모비스 CES 2026 보스턴다이내믹스 협력 — <https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/news/hyundai-mobis-ai-robotics-sdv-ces-partnership>X

현대모비스 공식 제품 소개 — <https://www.mobis.com/kr/tech/tech.do>X

현대모비스 공식 채용 페이지 인재상 — <https://careers.mobis.com/index>X

심층분석보고서: 26상_현대모비스_샤시안전BU-지원-BU경영지원

현대모비스 인재채용·복지 안내 — <https://www.mobis.com/kr/aboutus/careers.doX>

현대자동차그룹 5대 핵심가치 —
<https://www.hyundaimotorgroup.com/ko/about-us/CONT00000000000002733X>